

A PÉNZÜGYI KULTÚRA SZEMÉLYISÉG-, ATTITÚD- ÉS VISELKEDÉSBELI KOMPONENSEI

(ÖSSZEHASONLÍTÓ ELEMZÉS)

Absztrakt

A pénzügyi kultúra, különösen annak személyiség-, attitűd- és viselkedésbeli komponenseinek vizsgálata a 2008-as gazdasági világválság óta növekvő figyelmet kap. 2015-ben Magyarországon két kutatás készült a témában. Az egyik pénzügyi személyiségtípusokat veszi górcső alá, egy 36 állításos teszt segítségével. A másik az OECD nemzetközi módszertana alapján a lakosság átfogó pénzügyi kultúráját vizsgálja. Ez utóbbi kutatásból a pénzügyi személyiségtípusok kapcsán releváns attitűdskálát használtuk fel. Összehasonlító elemzésünk felhívja a figyelmet a pénzügyi személyiségtípusok azon markáns jellemzőire, amelyek a két adathalmazból származó eredmények átfedései alapján azonosíthatók. Az OECD adatbázis alapján képzett három klaszter tartalmi elemei és jellemzőik mentén lefedik a pénzügyi személyiségkutatás során talált kilenc pénzügyi személyiségtípust. Kutatásunk szerint az „aggódó elégedetlenek” klaszterébe „a kispénzű beosztók”, az „árérzékenyek” és a „gyűjtögetők” tartoznak. Az „elégedett tudatosak” klaszter magába foglalja a „rend értéket teremt”, a „dolgos” és a „tervező” csoportokat. A „közepesen aggódó megfontolatlanok” klasztere pedig lefedi a „pénznyelő”, a „nem tudja kézben tartani a pénzügeit” és az „egyszer hopp, másszor kopp” típusú egyéneket.

Abstract

Since the financial crisis in 2008 the investigation of financial literacy – especially its components (personality, attitudes, behavior etc.) – is in the limelight. In 2015 two relevant research were conducted in this topic in Hungary. One's focusing on the financial personality types, the other's investigating the financial culture of Hungarian people in general based on the research methodology of OECD. Based on the two databases our comparative study highlights the main characteristics of the financial personality types. The three clusters based on the OECD research cover the nine personality types from the results

of the other Hungarian research. Our findings show that the cluster of „anxious unsatisfied” encapsulates the „economizers with little money”, the „price sensitive” and the „collector” personality types. Furthermore, the „satisfied conscious” covers the „order creates value”, the „diligent” and the „planner” personality types. Finally, the „moderately anxious unconsidered” involves the „ups and downs”, the „money-deyouing” and the „cannot control finances” personality types.

Bevezetés

A pénzügyi kultúra iránti igény, illetve annak fejlesztésére való törekvés az elmúlt évtizedekben folyamatosan jelen volt, de csak a 2008-ban kibontakozó világméretű pénzügyi válság kapcsán került fókuszpontba (Botos et al. 2012). A pénzügyi kultúra fogalmát sokan és sokféleképpen definiálták. A külföldi és hazai felméréseket gyakran a nagy bankházak finanszírozzák és rendelik meg, illetve ehhez kapcsolódva a kutatók elfogadják azt az alapvetést, hogy annál fejlettebb a pénzügyi kultúra, minél ismertebbek a banki termékek, illetve minél kockázattalóbbak a polgárok. Magyarországon a legelfogadottabb meghatározás szerint: „A pénzügyi kultúra a pénzügyi ismeretek és képességek olyan szintje, amelynek segítségével az egyének képesek a tudatos és körültekintő döntéseikhez szükséges alapvető pénzügyi információkat azonosítani, majd azok megszerzése után azokat értelmezni, és ez alapján döntést hozni, felmelve döntésük lehetséges jövőbeni pénzügyi, illetve egyéb következményeit” (Magyar Nemzeti Bank 2014).

Az Állami Számvevőszék meghatározása továbbá a pénzügyi tudás és a pénzzel való gazdálkodás képességének megfelelő szintje mellett leszögezi, hogy a pénzügyi kultúra mindenekelőtt reális önképet és az ismereteinkhez igazított pénzügyi döntéseket jelent (Huzdik – Béres – Németh 2014). Kutatásunk a pénzügyi kultúra személyiség-, attitűd- és viselkedésbeli komponenseit vizsgálja. Abból a megfontolásból indul ki, hogy a pénzügyi kultúrához az ismeretek és képességek

mellett olyan tényezők is feltétlenül hozzájárulnak, mint például: a pénzügyekkel kapcsolatos attitűdök és viselkedésminták, a pénzügyi tervezés, a szükségletkielégítés prolongálásának képessége, illetve az, hogy a személy képes úgymond „rendet tartani a pénzügyeiben”.

Jelen tanulmány célja összehasonlítani a Pénziránytű Alapítvány megbízásából 2015-ben készült, pénzügyi személyiségtípusokat fókuszba helyező kutatás eredményeit a GfK és Pénziránytű Alapítvány által lebonyolított 2015-ös pénzügyikultúra-kutatás vonatkozó eredményeivel. A pénzügyi személyiségtípusokra egy 36 állítást tartalmazó tesztet dolgozott ki Németh Erzsébet, amelyet 2015 nyarán 3088 fő töltött ki (Németh et al. 2016; Béres et al. 2015). A teszt az egyének pénzhez fűződő viszonyát vizsgálja, közgazdasági és pszichológiai vonatkozásban egyaránt. Az eredmények elemzése során faktorelemzés segítségével 9 faktor keletkezett a pénzügyi személyiségtípusok lefedésére. Az OECD kérdőívét feldolgozó pénzügyikultúra-kutatás egyik részeleme volt egy 12 állítást tartalmazó skála, amely a válaszadók pénzügyi attitűdjeit és magatartását mérte. A kutatás 1000 fős, korra, nemre és településtípusra reprezentatív mintán készült. A szóban forgó pénzügyi attitűdöket és magatartást mérő skálára szintén faktorelemzést végeztünk, majd a faktorátlagok segítségével klaszterelemzést. Az így kapott három faktort és három klasztert tartalmilag összehasonlítottuk a pénzügyi személyiségkutatás eredményeivel. Az OECD kutatásban kapott három klaszter a pénzügyi személyiségtípusokat fókuszba helyező kutatásban kapott faktorokból egyenként három-három típust fed le. Tanulmányunk elméleti megalapozására a pénzügyi attitűdök, pénzügyi személyiség, pénzügyi döntések, pénzügyi magatartás szakirodalmából merítettünk.

Szakirodalmi háttér

A pénzhez és pénzügyekhez fűződő viszony már az 1970-es évektől kutatott terület. Goldberg és Lewis (1978) tanulmányukban az egyének három típusát azonosították: gyűjtögetők, önállóságra törekvők és hatalmi játékosok. Az önállóságra törekvők azért halmoznak fel pénzt, hogy csökkentsék diszkomfort érzetüket, míg a gyűjtögetők a pénz felhalmozása által a gazdasági és környezeti változásból fakadó kárt szeretnék elkerülni. A hatalmi játékosoknál az előző két cso-

porttal szemben nem a biztonságra való törekvés a fő cél, hanem elsősorban más emberek figyelmét és csodálatát akarják elérni a pénz birtoklása által. Ezt a három kategóriát Forman (1987) kiegészíti egy negyedikkel is, ez pedig a játékosok csoportja. Ők a pénz megszerzését intenzív izgalmi és érzelmi állapotokhoz kapcsolják.

Yamauchi és Templer (1982) a pénzügyi attitűdök mérésére fejlesztették ki a Money Attitude Scale-t, amely összesen négy dimenziót fed le. Az első dimenzió a hatalom-presztízs, amelyben a pénz az egyének hozzáállásában a siker és a hatalom szimbóluma. Ebben az értelemben a pénz hozzásegíti az egyént ahhoz, hogy hatalomra, biztonságra és szabadságra tegyen szert és kiemelkedhessen a többiek közül. Bell (1998), illetve Durvasula és Lysonski (2010) kutatásai ezt még kiegészítik annyival, hogy a hatalom-presztízs dimenzióba tartozó egyének folyamatos fogyasztás-növekedése egyben növeli az egyének anyagiasság-központúságát, amely végül kényszeres vásárlásban csúcsosodhat ki. Bauer és Mitev (2011) kutatásukban szintén összekapcsolták Yamauchi és Templer (1982) skáláját a kényszeres vásárlással. A második dimenzió a megtakarítás és az idő. Az ebbe a csoportba tartozó egyéknél a jövőre való felkészülés és a pénzügyi helyzet folyamatos kontroll alatt tartása játssza a főszerepet. Számukra a megtakarítás és felhalmozás elsődleges jelentőséggel bír, rendszeresen nyilvántartják a pénzügyeik alakulását. Ők képesek lemondani a jelenbeli fogyasztásról a későbbi, várhatóan nagyobb fogyasztás reményében. A harmadik dimenzió a bizalmatlanság. A kategóriába tartozó egyének közös jellemzője, hogy gyanakodva, szinte félve tekintenek a pénzre. Számukra a pénz gyakorlatilag a bizalmatlanság forrása. Azok az egyének, akik bizalmatlanok a pénzt, illetve a pénzügyeiket illetően, általában saját magukban sem bíznak meg eléggé. A szerzőpáros negyedik és egyben utolsó dimenziójában találhatók a szorongók, akik ebből kifolyólag hajlamosak az idegeskedésre. A pénz ennek a személyiségtípusnak ellentmondásos jelenség. A paradox személyiség sajátos jellemzője, hogy szorongásukat általában vásárlással enyhítik, amely esetenként akár kényszeres tevékenységgé is válhat (Valence et al. 1988).

Furnham (1984) nevéhez fűződik a Money Beliefs and Behavior Scale (MBBS), amely a pénzügyi hitek/hiedelmek és magatartás mérésére irányul. A skála 60 állítást tartalmaz, amelyeket összesen hat faktorba tömörít, ezek pedig a kö-

vetkezők: kényszeresség, hatalom, megtakarítás, biztonság, elégedetlenség, erőfeszítés. A kényszeresség Furnham (1984) kutatásában azt jelenti, hogy az egyének a pénzt a másokkal való összehasonlítás alapjául használják. Az ilyen személyek a pénz tulajdonlását összekötik a fölényvel, amelytől a második kategória, vagyis a hatalom csak kis mértékben különül el. A hatalom kategóriába sorolt egyéneknél – a korábbi kutatások eredményeihez hasonlóan – a pénz birtoklása a hatalom elsődleges alapja. A harmadik dimenzió a megtakarítás, amely Furnham szerint a pénzügyi konzervativitásra, illetve a biztonság előtérbe helyezésére irányul. Az elégedetlenkedők dimenziójába tartozó egyének közös jellemzője, hogy sohasem érzik azt, hogy elég pénzüik van. Végül, de nem utolsósorban az erőfeszítés dimenzióba tartoznak mindazok, akiknél a pénz, illetve a pénzhez való hozzáállás kapcsán megjelenik a munka motívuma, ami egyben egyfajta értékszemléletet is tükröz.

Tang (1992) a pénzzel kapcsolatos attitűdök alapján hat faktort azonosított kutatásában, amelyek kognitív, affektív, valamint konatív tényezőket is tartalmaznak az attitűd három komponensének megfelelően. A kognitív komponensen belül a teljesítmény, tisztelet és hatalom jelentkezik, vagyis valamifajta értékelő gondolatok a pénzhez kapcsolódóan. Az affektív komponensen belül a pénz jó és gonosz volta jelenik meg, vagyis az, hogy milyen érzelmeket vált ki a pénz. A konatív komponensen belül jelenik meg a költségvetés, vagyis a tényleges magatartást foglalja magába. Az eredetileg 30 állításból álló kérdőív folyamatosan rövidítésre kerül, először 12 állítással (Tang 1995), végül 6 állítással (Tang – Kim 1999) használják. A hat állítás összesen három faktort határoz meg. Az első a költségvetés („Körütekintően vezetem a költségvetésem”, „Körütekintően használom a pénzem”), a második a pénzhez kapcsolódó negatív érzések („A pénz rossz”, „A pénz minden rossznak a forrása”), míg a harmadik a pénz a siker záloga („A pénz a siker szimbóluma”, „A pénz a teljesítményt tükrözi”).

Mellan (1997) összesen kilenc személyiségtípust különböztetett meg a pénzhez való viszonyulásuk alapján, amelyek a következők: spórolós, költekező, aszkéta, menekülő, harácsoló, dorbézoló, aggodalmaskodó, kockázatvállaló, kockázatkerülő. Spórolósnak az számít, aki ragaszkodik a pénzéhez, nehezen szánja rá magát arra, hogy abból pillanatnyi örömet okozó dolgokat vásárol-

jon önmagának vagy szeretteinek. A pénz egyfajta biztonságot képvisel számára, így a hedonista magatartás idegen tőle. A költekező pénzügyi személyiségtípus számára az okoz örömet, ha akkor és arra tudja költeni a pénzét, amikor szükségét érzi – ez általában egy-egy külső ingerhez kötött. A személyiségtípustól idegen a takarékoskodás és a költségvetés készítése. A pénzügyi aszkétákat az zavarja, ha sok pénzüik van. Ez egyfajta büntudatot gerjeszt bennük – különösen igaz ez akkor, ha hirtelen nagy pénzösszeghez jutnak. Meg vannak győződve arról, hogy a pénz mindennek a megrentője. Menekülők azok, akik igyekeznek kerülni a pénzzel kapcsolatos napi teendőket. A csoportba tartozó egyének nem szeretnek foglalkozni a pénzügyeikkel, így költségvetést sem készítenek általában. A harácsoló személyiségtípus képezi a következő kategóriát. Az ide tartozó egyének fő jellemzője, hogy a rendelkezésükre álló pénz mennyisége – pontosabban annak növelése – az egyik fő céljuk, mivel ez egyben hatalmuk bizonyításának eszköze is. A spórolós és költekező személyiségtípus kombinációját nevezi Mellan (1997) dorbézolóknak. Hajlamos arra, hogy egy ideig spóroljon (mondjuk egy nagyobb cél megvalósítása érdekében), ugyanakkor ha külső inger (impulzus) éri, akkor mérlegelés nélkül képes vásárolni. Az aggodalmaskodó csoportba tartozó egyének jellemzője, hogy önbizalom-hiánnyal küzdenek, félnek a kontroll elvesztésétől és éppen ezért tartják kézben pénzügyeiket. Jellemző rájuk, hogy folyamatosan figyelik pénzügyi helyzetüket. A kockázatvállalók csoportjába tartozó egyének számára a pénz kalandot, izgalmat és szabadságot jelent. Szeretik kockára tenni pénzüket, mert szeretik a borzongást és adrenalin, ami ezzel jár. Végül, de nem utolsósorban Mellan (1997) utolsó kategóriája a kockázatkerülő csoportja. Számukra a pénz egyenlő a biztonsággal és ebből kifolyólag a pénzüket is inkább otthon tartják, ha lehetőségük van rá.

Az általunk vizsgált tanulmányok eredményeit az 1. táblázat foglalja össze.

1. táblázat. A pénzügyi attitűdökre és személyiségtípusokra irányuló kutatások összefoglalása

SZERZŐ(K)	PÉNZÜGYI SZEMÉLYISÉG ÉS ATTITŰD DIMENZIÓK
Goldberg és Lewis (1978)	gyűjtögetők
Forman (1987)	önállóságra törekvők
	hatalmi játékosok
	játékosok
Yamauchi és Templer (1982)	hatalom-presztízs
	megtakarítás-idő
	bizonytalanság
	szorongás
Furnham (1984)	kényszeresség
	hatalom
	megtakarítás
	biztonság
	elégedetlenség
	erőfeszítés
Tang (1992)	költségvetés
	pénzhez kapcsolódó negatív érzések
	pénz a siker záloga
Mellan (1997)	spórolós
	költekező
	aszkéta
	menekülő
	harácsoló
	dorbézoló
	aggodalmaskodó
	kockázatvállaló
	kockázatkerülő

A fentiek alapján elmondható, hogy a pénzügyi személyiség kutatásának jelentős gyökerei vannak, ugyanakkor kijelenthetjük, hogy egyes személyiségtípusok nem különböztethetők meg élesen egymástól – vannak közöttük átfedések. Fontos kiemelni továbbá, hogy egy-egy kutatásban nem mindig jelenik meg az összes lehetséges személyiségtípus és/vagy viszonyulás a pénzügyekhez. Visszatérő elem a megtakarítás és idő tényezője, valamint a pénzhez kapcsolódó negatív érzések. A legtöbb profilt Furnham (1984) és Mellan (1997) fedi le. Empirikus kutatásunkban az általuk meghatározott dimenziókhoz hasonló típusok jelennek meg.

Alkalmazott módszertan

A pénzügyi személyiségtípusok azonosításához a kutatócsoport egy 36 elemű tesztet alkalmazott (Németh et al., 2016; Béres et al., 2015). Annak megállapítására, hogy milyen pénzügyi személyiségtípusokba sorolhatók a válaszadók, valamint milyen magatartásminták, szokások és attitűdök jellemzik őket, egy online kérdőív kitöltésére kérték a <http://penziranytu.hu/penzugyi-szemelyisegteszt> oldalra ellátogatókat. A kitöltőknek a kérdőív minden elemével kapcsolatban el kellett dönteniük, hogy az adott állítás mennyire igaz rájuk. Mindezt egy ötfokozatú Likert-skála segítségével tehetők meg, amelyben az 1-es az egyáltalán nem ért egyet, az 5-ös pedig a teljes mértékben egyetért választ jelentette. 2015 nyarán összesen 3139 válaszadó

töltötte ki a kérdőívet, amely mintanagyság az adattisztítás után 3088 főre változott. Az alacsony lemorzsolódási arány több előzetes módszertani megfontolás eredménye. Egyrészt nem volt jellemző az, hogy megszakították volna a válaszadók a kitöltési folyamatot. Ilyesmi akkor fordul elő, ha nem értik az állításokat és/vagy kérdéseket, vagy ha túl tovakodónak, esetleg unalmasnak tartják a kérdőív tartalmát. Másrészt nem volt jellemző az sem, hogy koncepció nélkül, az állításokat nem végigolvasva jelöltek volna be válaszokat a kitöltők (például végig egyes válasz jelölése vagy „sorminta” rajzolása).

A felsorolt problémák egyike sem fordult elő, amely köszönhető a következő tényezőknek: 1. Megfogalmazás/nyelvezet: az állítások a hétköznapi emberek nyelvén kerültek megfogalmazásra, így nem érezték túl tudományosnak vagy tőlük távol állónak a témát. Mindezek mellett a félreértés kockázata is minimalizálódott. 2. Kényes kérdések: a kényes kérdések ebből a tesztből teljes mértékben kimaradtak, ami azt jelenti, hogy a 36 állításból álló teszten kívül nem kellett például a jövedelmüket érintő vagy más egyéb demográfiai kérdésre válaszolniuk. Mindez korlátot jelentett az elemzésnél, ugyanakkor az anonimitás biztosítása, a bizalom növelése egyértelműen a válaszok számának növekedéséhez vezetett. 3. Motiváció: a pénzügyi személyiségteszt kitöltése után a válaszadók azonnali kiértékelést kaptak saját profiljukra vonatkozóan. Ez a visszacsatolás a válaszadási hajlandóság növelését eredményezte.

A GfK és a Pénziránytű Alapítvány által lebonyolított pénzügyikultúra-kutatás fő célja a felnőtt lakosság pénzügyi tájékozottságának és pénzügyi kultúrájának felmérése volt. Az OECD egységes nemzetközi módszertant dolgozott ki, amelyhez Magyarország 2010-ben csatlakozott 13 másik ország mellett. 2015-ben ismét részt vett a Pénziránytű Alapítvány ebben a kutatásban, ekkor mintegy 30 országban közel egyidőben zajlott a kutatás. A standard kérdőíven alapuló módszertan lehetőséget teremt arra, hogy az országok között is összehasonlítható eredményeket kapjunk, valamint a változók idősorosan is vizsgálhatók. Az adatfelvétel módja számítógéppel támogatott, személyes kérdőíves kutatás, úgynevezett CAPI (Computer Aided Personal Interviewing) módszer volt. Mivel számos demográfiai adat is lekérdezésre került, megállapítható, hogy a kitöltők életkora 18–79 év között szóródott. A kutatás 1000 fős, korra, nemre és településtípusra reprezentatív. A személyes megkér-

dezés előnye, hogy a kitöltő (illetve jelen esetben a válaszadó) nem hagyja abba, nem szakítja meg a kitöltést, valamint nem tud gyorsan „végigszaladni” (akár elolvasás nélkül) a kérdőíven, mivel kérdezőbiztos olvassa fel számára a kérdéseket és állításokat. Ugyanakkor hátránya, hogy a válaszadó az általa feltételezett elvárt választ adja, tehát egyfajta társadalmi elvárásnak szeretne megfelelni válaszával, így csökkenhet az öszinte válaszok aránya (Malhotra – Simon 2009; Atkinson – Messy 2012).

A kérdőívben egy 12 állítást tartalmazó blokk vonatkozik a pénzügyi attitűdökre, a pénzhez kapcsolódó időorientációra, kockázatvállalásra, a pénzzel kapcsolatos érzelmekre. A válaszadók 5 fokozatú skálán azonosították egyetértésük mértékét, ahol az 1-es válasz jelentette, hogy határozottan egyetértenek az adott állítással, az 5-ös pedig azt, hogy határozottan nem értenek egyet. Ez a skálázási megoldás az előbb bemutatott személyiségtesztnél alkalmazott megoldás fordítottja, így az elemzés egyszerűsítése, könnyebb követés érdekében az OECD kérdőív állításaihoz tartozó válaszokat átkódoljuk, így a magasabb érték fog magasabb egyetértést jelenteni. Ezek az állítások bizonyos szempontból átfednek a 36 állításos személyiségteszt egyes állításaival, ezért jelen tanulmányban a két vizsgálat eredményeit vesszük górcső alá, majd hasonlítjuk össze. Az OECD kérdőív 12 állításos blokkját faktorelemzéssel (főkomponens-elemzés, varimax rotáció) három faktorba tömörítettük, majd a faktorátlagok alapján K-közép klaszterelemzést végeztünk, amely a válaszadókat három szegmensbe csoportosította. Választásunk azért esett a K-közép klaszterelemzésre, mert ez az elemzési módszer jól kezeli a nagy elemszámot is (Sajtos – Mitev 2007).

Eredmények

A pénzügyi személyiségteszt eredményei

A Németh Erzsébet által kidolgozott 36 állítás esetében először érdemes a leíró statisztikákat megvizsgálni. A 2. számú táblázat a 36 állítás átlagértékeit és az átlagokhoz tartozó szórást mutatja, az átlagértékek alapján növekvő sorrendben. Legalacsonyabb átlagértéket (1,51) a „Hónap végén gyakran kell kölcsön kérnem”, a legmagasabbat (4,27) pedig a „Pontosan tudom, mennyi pénzem van készpénzben és a bankszámlámon” állítás érte

2. táblázat. Az állításokra adott pontszámok átlagértékei
(1 – egyáltalán nem ért egyet, 5 – teljes mértékben egyetért)

Leíró statisztikák		
	Átlag	Szórás
1. Hónap végén gyakran kell kölcsön kérnem.	1,51	1,056
2. Szeretek a barátaimmal vásárolgatni.	1,70	1,060
3. Nyomasztóan sok az adósságom.	1,82	1,284
4. Egyszerűen fogalmam sincs, mire megy el a pénzem.	1,94	1,218
5. Nem szoktam visszakérni a visszajáró aprópénzt.	1,95	1,114
6. Ha rendet teszek, derül csak ki, mi mindent vettem fölöslegesen.	1,99	1,100
7. Néha egy-egy számlát csak késve tudok befizetni.	2,03	1,368
8. Szeretem kipróbálni a szerencsém.	2,08	1,141
9. Magam készítette ajándékokkal lepem meg a szeretteimet.	2,15	1,151
10. Nem szeretek főzni, inkább készített eszünk.	2,16	1,268
11. A sárga csekkek a sírba visznek.	2,43	1,465
12. Ha valami megtetszik, megveszem.	2,53	1,109
13. Gyakran meglepődöm, hogy egy nagyobb bevásárlás után mennyit kell fizetnem a kasszáznál.	2,56	1,202
14. Szeretem a menő cuccokat.	2,58	1,250
15. Nehezen álllok ellen, ha valamit nagyon kedvező áron kínálnak.	2,67	1,216
16. Van néhány rossz szokásom, ami viszi a pénzt.	2,69	1,279
17. Gyakran megjutalmazom magam.	2,69	1,083
18. Szeretek a barátaimmal szórakozni.	2,79	1,333
19. Sokat költök egészséges ételekre és ásványvízre.	2,81	1,178
20. Előfordul, hogy egy nagyobb bevásárlás során többet költök, mint terveztem.	3,03	1,114
21. Szeretem, ha a lakásban jó meleg van.	3,10	1,156
22. Ha több pénzre van szükségem, pluszmunkát vállallok.	3,13	1,417
23. Készítek uzsonnát, hogy ne a büfében vásároljunk.	3,20	1,411
24. Mindig van elég megtakarításom a váratlan kiadásokra.	3,39	1,461
25. Pontosan tudom, minek mennyi az ára.	3,44	1,140
26. Hajlamos vagyok sokáig válogatni egy-egy termék megvásárlása előtt.	3,52	1,243
27. Mindent meg akarok adni a gyermekeimnek.	3,60	1,271
28. Rendet tartok a háztartásban.	3,61	1,102
29. Jól be tudom osztani a pénzemet.	3,61	1,131
30. Számon tartom a kiadásaimat.	3,64	1,263
31. Készítek bevásárló listát.	3,65	1,360
32. Mindig alaposan végig gondolom bevásárlás előtt, hogy mire van szükségem.	3,83	1,088
33. Összehasonlítom az árakat, mielőtt megvennék valamit.	3,93	1,096
34. Ha kevés a pénzem, spórolok.	3,98	1,176
35. Nem szeretem kidobni a még használható dolgokat.	4,08	1,066
36. Pontosan tudom, mennyi pénzem van készpénzben és a bankszámlámon.	4,27	1,031

el. Ez az állítás egyben a legalacsonyabb szórást is mutatja (1,031), tehát ezen a téren a válaszadók egy irányba mutató válaszokat adtak. Legmagasabb szórást (1,465) a „Sárga csekkek sírba visznek” állítás eredményezte. A válaszadók közel 45–45 százaléka jelölte magára nézve teljesen igaznak, hogy spórol, ha kevés a pénze, valamint azt is, hogy nem szereti kidobni a még használható holmikat, amit szintén pozitívan értékelünk, mert előbbi a beosztó képességet jelképezi, míg utóbbi megfelelő értéktételest tükröz. A fentiekén kívül a válaszadók több mint 30 százaléka tekintette teljesen igaznak magára, hogy számon tartja a kiadásait, mindig van elegendő megtakarítása, összehasonlítja az árakat a boltban, ahova bevásárló listával érkezik, amelynek összeállítását alaposan átgondolta.

Megosztónak értelmeztük azt az állítást, amelyikre igaz, hogy mindegyik választ (1, 2, 3, 4 vagy 5) legalább 14%-ban jelölték. A 36 állítás közül a legmegosztóbb állítás a következő három volt:

1. Ha több pénzre van szükségem, pluszmunkát vállalom.
2. Készítek uzsonnát, hogy ne a büfében vásároljunk.
3. Mindig van elég megtakarításom a váratlan kiadásokra.

Pénzügyi személyiségtípusok

A 36 állításra lefuttatott faktorelemzés (főkomponens-elemzés varimax rotációval) összesen 9 faktort eredményezett, amelyek a következők:

1. Kispénzű, beosztó
2. Pénznyelő (a mértéktartó ellentéte)
3. Rend értéket teremt
4. Árérzékeny
5. Gyűjtögető
6. Tervező
7. Egyszer hopp, másszor kopp
8. Dolgos
9. Nem tudja kézben tartani a pénzügyeit

A *kispénzű, beosztó* dimenzióba tartoznak azok, akiknek gondjaik vannak a pénzügyeik intézésével, többségükben adósságokkal is küzdenek, ugyanakkor ennek kicsit ellentmondva esetenként előfordulhat, hogy rendelkeznek némi megtakarítással is. A *pénznyelő* tulajdonságok között elsősorban a rövid távúak dominálnak – szeretnek szórakozni, ami tetszik nekik, azt azonnal megveszik, szeretnek vásárolni és gyakran jutalmazták meg magukat,

továbbá a kockázatvállalás is megjelenik náluk. A *rend értéket teremt* azt jelenti, hogy az egyén számon tartja a kiadásait, pontosan tudja, mikor és mennyi pénz áll a rendelkezésére, amelyből részben következik, hogy rendet tart otthon a háztartásában, és vásárlás előtt mindig végiggondolja, hogy mire van szüksége. Az *árérzékeny* dimenzióba azok tartoznak, akikre a leginkább jellemző az, hogy vásárlás előtt összehasonlítják az árakat, aminek az eredőjeként képesek sokáig válogatni, mielőtt megvennének valamit. A *gyűjtögetők* azok, akik kihasználják az egyes akciókat és igyekeznek mindent felhalmozni. Nem feltétlenül tartanak rendet maguk körül, ugyanakkor, amikor rendet raknak, akkor rádöbbennek, hogy mennyi felesleges holmival rendelkeznek. A *tervezők* a bevásárlások előtt listát készítenek (vagyis megtervezik, hogy mit szeretnének vásárolni). Az *egyszer hopp, másszor kopp* dimenzió lényege, hogy ebben egyszerre jelennek meg a spórolósok, illetve a pénzszerzők. A *dolgos* dimenzió központi szervező elve a munka, amely kapcsán az egyének értékelik a megszerzett jövedelmet, és ebből következik az is, hogy képesek azt meg is becsülni. A *nem tudja kézben tartani a pénzügyeit* dimenzióban az egyének nem képesek megbecsülni a fogyasztani kívánt javak valós értékét, ami rövidtávon abban mutatkozik meg, hogy meglepődnek, mennyit kell fizetniük a kasszájánál.

Pénzügyikultúra-kutatás (OECD) eredményei

Az OECD kérdőívben felsorolt tizenkét, személyes pénzügyekre vonatkozó állítást először megvizsgáltuk az átlagok tekintetében. Az eredményeket a 3. táblázat tartalmazza. Az eredményekből látható, hogy a kérdőívet kitöltők legkevésbé azzal értenek egyet, hogy hajlandóak lennének pénzük egy részét kockáztatni egy megtakarítás vagy befektetés kapcsán. Ez az állítás kapta a legalacsonyabb átlagértéket (1,67). Amely állításokkal inkább egyetértettek vagy határozottan egyetértettek, azok a jelenlegi pénzügyi helyzet korlátozó hatására vonatkozó 9. állítás (3,52), a pénzügyek ellenőrzésére vonatkozó 10. állítás (3,57), a költségek előzetes megfontolására vonatkozó 11. állítás (4,18), valamint a számlák és egyéb fizetnivalók időben történő befizetésére vonatkozó 12. állítás (4,29). A válaszok szórása a megélhetési kiadások miatti aggodásra vonatkozó 6. állítás (1,36), valamint a pénzügyek ellenőrzésére vonatkozó 10. állítás (1,32) és a hosszú távú célokra

vonatkozó 8. állítás (1,31) esetében volt a legmagasabb. A legkisebb szórást a 11. állítás, a költségek előzetes megfontolása kapcsán kaptunk (0,99), amely azt jelenti, hogy ennél az állításnál a legkevés-

bé diverzek a válaszok. Összességében elmondható, hogy teljes mértékben határozott egyetértés egyik állítás esetében sem tapasztalható.

3. táblázat. Az állításokra adott pontszámok átlagértékei
(1 – határozottan nem ért egyet, 5 – határozottan egyetért)

Leíró statisztikák		Átlag	Szórás
1.	Hajlandó vagyok a pénzem egy részét kockáztatni, amikor megtakarításról vagy befektetésről van szó	1,6653	1,01695
2.	Jelenleg túl sok az adósságom	1,9186	1,26650
3.	Nagyobb megelégedettséggel tölt el, ha elköltöm a pénzt, mint ha hosszabb távra félreteszem	2,1903	1,18502
4.	Inkább a mának élek, holnap majdcsak lesz valahogy	2,2432	1,20116
5.	Elégedett vagyok jelenlegi pénzügyi helyzetemmel	2,4050	1,23633
6.	Szokásos megélhetési kiadásaim miatt gyakran aggódok	3,0700	1,36050
7.	A pénz arra való, hogy elköltsük	3,1240	1,19501
8.	Hosszú távú célokat határozok meg és törekszem elérni őket	3,2265	1,31301
9.	Pénzügyi helyzetem korlátoz abban, hogy a számomra fontos dolgokat tegyem	3,5180	1,29080
10.	Személyesen gondosan ellenőrzöm pénzügyeimet	3,5681	1,31912
11.	Mielőtt valamit vásárolnék, alaposan megfontolom, hogy telik-e rá	4,1782	,99108
12.	Időben befizetem a számláimat	4,2863	1,01776

4. táblázat. A faktorelemzés eredményeként kialakult három faktor és az állításokhoz tartozó faktorpontszámok

Faktorelemzés eredményei			
	Component		
	1	2	3
Szokásos megélhetési kiadásaim miatt gyakran aggódok	,840	-,005	-,086
Pénzügyi helyzetem korlátoz abban, hogy a számomra fontos dolgokat tegyem	,810	,022	-,155
Elégedett vagyok jelenlegi pénzügyi helyzetemmel (F)	,765	-,162	-,205
Jelenleg túl sok az adósságom	,592	,309	,336
Nagyobb megelégedettséggel tölt el, ha elköltöm a pénzt, mint ha hosszabb távra félreteszem	-,033	,774	-,062
Inkább a mának élek, holnap majdcsak lesz valahogy	,027	,725	-,168
A pénz arra való, hogy elköltsük	,100	,567	-,112
Mielőtt valamit vásárolnék, alaposan megfontolom, hogy telik-e rá (F)	-,379	,532	,026
Időben befizetem a számláimat stb. (F)	,462	,520	,060
Hosszú távú célokat határozok meg és törekszem elérni őket	-,154	-,271	,739
Személyesen gondosan ellenőrzöm pénzügyeimet	,004	-,304	,635
Hajlandó vagyok a pénzem egy részét kockáztatni, amikor megtakarításról vagy befektetésről van szó	-,138	,410	,597

F: fordított állítás

5. táblázat. Klaszterközepek a három klaszterben a faktorok alapján

	Végső klaszterközepek		
	Cluster		
	1 (N=305)	2 (N=359)	3 (N=300)
<i>Carpe Diem faktor</i>	8,74	9,47	15,17
<i>Tudatos faktor</i>	8,06	9,26	8,05
<i>Aggódó-elégedetlen faktor</i>	15,52	8,21	13,28

A 12 állításra faktorelemzést, azon belül is főkomponens-elemzést végeztünk, varimax rotációval. Eredményül három faktort kaptunk, amelyeket a 4. táblázat szemléltet. Az első faktorban a pénzügyekkel kapcsolatos aggodás és elégedetlenség jelenik meg, ez a faktor tehát a pénzügyekkel kapcsolatos negatív érzelmekre utaló változókat tömöríti. Fontos megjegyezni, hogy az elégedettség-re utaló állítás a faktorba rendezéskor fordítottan jelenik meg, azaz elégedetlenségre utal. A második faktorban azok az állítások kaptak helyet, amelyek egyfajta jelenhedonista időpreferenciát (Zimbardo – Boyd 1999) tükröznek. Jellemző a *Carpe diem* szemlélet, a megfontolatlanság, a kötelességek (pl. számlák befizetése) bizonyos szintű elhanyagolása, továbbá a költségek előtérbe helyezése a tartalékolással szemben. A harmadik faktor a tudatosságra utaló állításokat tartalmazza, azaz a célkitűzés és a pénzügyek ellenőrzése tartozik ide, valamint helyet kap a kockázatvállalási hajlandóság, de az is a megtakarítások és befektetések kapcsán. A három faktor alkalmas arra, hogy a hozzájuk tartozó állítások átlaga alapján K-közép klaszterelemzést végezzünk, és a válaszadókat ez alapján csoportokra osszuk.

Klaszterelemzés

Áttérve a K-közép klaszterelemzés segítségével képzett csoportokra, mélyebb betekintést is kaphatunk és árnyaltabb képet rajzolhatunk ki a faktorok kombinációinak segítségével. Az elemzést a három faktorba kerülő állítások átlagértékei alapján végeztük el. Az eredményül kapott három klaszter elemszámát és a klaszterközepeket az 5. táblázat mutatja.

Az első klaszterre jellemző, hogy legalacsonyabb értéket itt kap a *Carpe diem* faktor, ugyanakkor az aggodó-elégedetlen faktor itt veszi fel a legmagasabb értéket, tehát a válaszadóknak ez a csoportja szorong a pénzügyei miatt, és nem is mer a másnak

élni, felelőtlenül költenek. Ezt ugyanakkor nem ellentételezi magas tudatosság. A második klaszter a tudatosságban a legmagasabb értéket mutatja, és a negatív érzelmek kapcsán az mondható el, hogy legkevésbé jellemző rájuk az aggodás és elégedetlenség a pénzügyeiket tekintve. A harmadik klaszter kiugróan magas értéket mutat a többiekhez képest a *Carpe diem* faktorban, tehát ők élnek leginkább a másnak, és mindezek mellett aggodnak is, bár nem annyira, mint az első klaszterbe tartozó válaszadók.

Megvizsgáltuk, hogy az elemzés középpontjába állított 12 állítás milyen átlagértékeket vesz fel az egyes klaszterekben. A 7. táblázat tartalmazza az egyes állításokra vonatkozó átlagértékeket a teljes mintára és az egyes klaszterekre vonatkozóan. Az átlagok alapján a klaszterek jellemzőit a 6. táblázatban mutatjuk be.

Az eredmények összehasonlítása

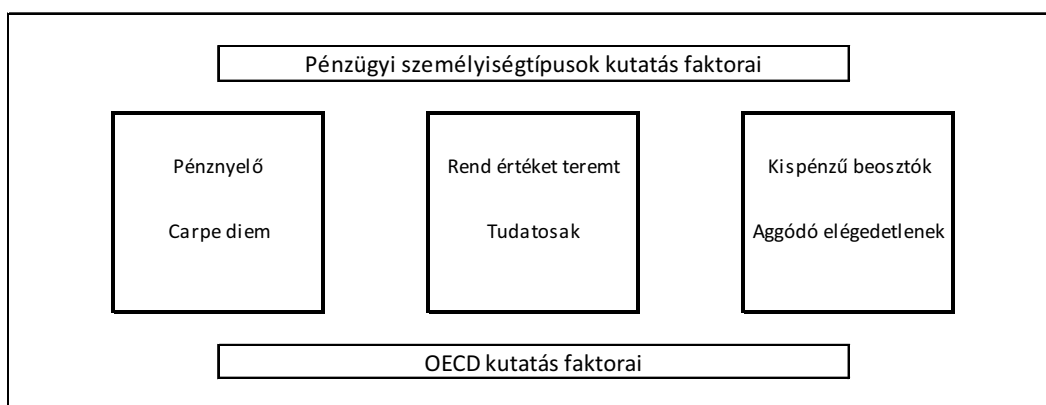
Az OECD kérdőív állításai kapcsán kapott első faktor (aggódó és elégedetlen) erősen rímel a személyiségprofilok vizsgálata során kapott *kispenzü beosztók* elnevezésű faktorról. A menekülők dimenziója volt ez, és arra mutatott rá, hogy ez esetben jellemző a pénzügyek intézésével kapcsolatos gondok felmerülése, továbbá többségében adóssággal küzdenek. A *Carpe diem* (második) faktor párhuzamokat mutat a *pénznyelő* faktorról. A személyiségprofilok kutatása során is dominált ennél a faktornál a rövidtávú szemlélet, a vásárlás és önjutalmazás momentuma, tehát a pénzköltés dominanciája a megtakarításokkal szemben. A harmadik faktor pedig, amely a célkitűzés és ellenőrzés motívumait foglalja magában, a *rend értéket teremt* faktorról mutat együjtjárásokat. Ez egy pozitívan értékelt dimenzió, amely vonatkozik a kiadások számontartására, a megfontoltságra. A hasonlóságokat az 1. ábra szemlélteti.

6. táblázat

		Leíró statisztikák				
		Min	Max	Medián	Átlag	Szórás
1.	Hónap végén gyakran kell kölcsön kérnem.					
2.	Szeretek a barátaimmal vásárolgatni.	1	5	1	1,51	1,056
3.	Nyomasztóan sok az adósságom.	1	5	1	1,70	1,060
4.	Egyszerűen fogalmam sincs, mire megy el a pénzem.	1	5	1	1,82	1,284
5.	Nem szoktam visszakérni a visszajáró aprópénzt.	1	5	1	1,94	1,218
6.	Ha rendet teszek, derül csak ki, mi mindent vettem fölöslegesen.	1	5	2	1,95	1,114
7.	Néha egy-egy számlát csak késve tudok befizetni.	1	5	2	1,99	1,100
8.	Szeretem kipróbálni a szerencsém.	1	5	1	2,03	1,368
9.	Magam készítette ajándékokkal lepem meg a szeretteimet.	1	5	2	2,08	1,141
10.	Nem szeretek főzni, inkább készételt eszünk.	1	5	2	2,15	1,151
11.	A sárga csekket a sárba visznek.	1	5	2	2,16	1,268
12.	Ha valami megtetszik, megveszem.	1	5	2	2,43	1,465
13.	Gyakran meglepődöm, hogy egy nagyobb bevásárlás után mennyit kell fizetnem a kasszánál.	1	5	2	2,53	1,109
14.	Szeretem a menő cuccokat.	1	5	2	2,56	1,202
15.	Nehezen állok ellen, ha valamit nagyon kedvező áron kínálnak.	1	5	3	2,58	1,250
16.	Van néhány rossz szokásom, ami viszi a pénzt.	1	5	3	2,67	1,216
17.	Gyakran megjutalmazom magam.	1	5	3	2,69	1,279
18.	Szeretek a barátaimmal szórakozni.	1	5	3	2,69	1,083
19.	Sokat költök egészséges ételekre és ásványvízre.	1	5	3	2,79	1,333
20.	Előfordul, hogy egy nagyobb bevásárlás során többet költök, mint terveztem.	1	5	3	2,81	1,178
21.	Szeretem, ha a lakásban jó meleg van.	1	5	3	3,03	1,114
22.	Ha több pénzre van szükségem, pluszmunkát vállallok.	1	5	3	3,10	1,156
23.	Készítek uzsonnát, hogy ne a büfében vásároljunk.	1	5	3	3,13	1,417
24.	Mindig van elég megtakarításom a váratlan kiadásokra.	1	5	3	3,20	1,411
25.	Pontosan tudom, minek mennyi az ára.	1	5	4	3,39	1,461
26.	Hajlamos vagyok sokáig válogatni egy-egy termék megvásárlása előtt.	1	5	4	3,44	1,140
27.	Mindent meg akarok adni a gyermekeimnek.	1	5	4	3,52	1,243
28.	Rendet tartok a háztartásban.	1	5	4	3,60	1,271
29.	Jól be tudom osztani a pénzem.	1	5	4	3,61	1,102
30.	Számon tartom a kiadásaimat.	1	5	4	3,61	1,131
31.	Készítek bevásárló listát.	1	5	4	3,64	1,263
32.	Mindig alaposan végiggondolom bevásárlás előtt, hogy mire van szükségem.	1	5	4	3,65	1,360
33.	Összehasonlítom az árakat, mielőtt megvennék valamit.	1	5	4	3,93	1,096
34.	Ha kevés a pénzem, spórolok.	1	5	4	3,98	1,176
35.	Nem szeretem kidobni a még használható dolgokat.	1	5	4	4,08	1,066
36.	Pontosan tudom, mennyi pénzem van készpénzben és a bankszámlámon.	1	5	5	4,27	1,031

A klaszterek jellemzői

1. klaszter Aggódó elégedetlenek	2. klaszter Elégedett tudatosak	3. klaszter Közepesen aggódó megfontolatlanok
<ul style="list-style-type: none"> – megfontoltan költenek – egyáltalán nem jellemző rájuk, hogy a másnak élnek – nem részesítik előnyben a költést a takarékoskodással szemben – náluk a legalacsonyabb a kockázatvállalás – legelégedetlenebbek – leginkább aggódók – leginkább ők érzik anyagi helyzetüket korlátozónak 	<ul style="list-style-type: none"> – leginkább rájuk jellemző a kötelezettségek időben történő befizetése – náluk a legjellemzőbb a pénzügyi célok kitűzése és pénzügyeik ellenőrzése – legkevésbé aggódnak – legkevésbé jellemző az adósság és pénzügyeik korlátozó mivolta – leginkább elégedettek 	<ul style="list-style-type: none"> – másnak élnek – legkevésbé jellemző a pénzügyi célok megfogalmazása és kitűzése – legkevésbé jellemző a pénzügyeik kézben tartása, ellenőrzése – a költést előnyben részesítik a tartálékolással szemben – legkevésbé jellemző a kötelezettségek (pl. számlák) időben történő befizetése – leginkább kockázatvállalók – nyomasztónak érzik az adósságaikat



1. ábra. A két kutatásban kialakított faktorok közötti összefüggések
(forrás: saját szerkesztés)

1. klaszter	2. klaszter	3. klaszter
Aggódó elégedetlenek	Elégedett tudatosak	Megfontolatlanok
Kispénzű beosztók Gyűjtögetők Árérzékenyek	Rend értéket terem Dolgos Tervező	Pénznyelő Egyszer hopp, másszor kopp Nem tudja kézben tartani a pénzügyeit

2. ábra: Az OECD kutatásban kialakított klaszterek által lefedett pénzügyi személyiségtípusok
(forrás: saját szerkesztés)

7. táblázat. Az állítások átlagértékei a teljes mintán és a klaszterekben

Leíró statisztikák				
		N	Átlag	Szórás
Mielőtt valamit vásárolnék, alaposan megfontolom, hogy telik-e rá	1	305	4,757377	0,5906227
	2	359	4,1253482	0,9385585
	3	300	3,6566667	1,0563341
	Total	964	4,1794606	0,9879615
Inkább a mának élek, holnap majdcsak lesz valahogy	1	305	1,6590164	0,9293067
	2	359	1,8300836	0,9254851
	3	300	3,2566667	1,0169741
	Total	964	2,219917	1,1846095
Nagyobb megelégedettséggel tölt el, ha elköltöm a pénzt, mint ha hosszabb távra félreteszem	1	305	1,5213115	0,7611268
	2	359	1,8356546	0,9234736
	3	300	3,2466667	1,0533378
	Total	964	2,1753112	1,1749251
Időben befizetem a számláimat stb.	1	305	4,3901639	0,9258184
	2	359	4,810585	0,4519349
	3	300	3,6033333	1,1417827
	Total	964	4,3018672	1,0011191
Hajlandó vagyok a pénzem egy részét kockáztatni, amikor megtakarításról vagy befektetésről van szó	1	305	1,3245902	0,7408778
	2	359	1,6880223	1,0289911
	3	300	2,0033333	1,1406104
	Total	964	1,6711618	1,0214513
Személyesen gondosan ellenőrzöm pénzügyeimet	1	305	3,6327869	1,396509
	2	359	3,8941504	1,1085973
	3	300	3,1866667	1,2977298
	Total	964	3,5912863	1,2965994
Hosszú távú célokat határozok meg és törekszem elérni őket	1	305	3,0983607	1,3463513
	2	359	3,6768802	1,1918228
	3	300	2,86	1,2269548
	Total	964	3,2396266	1,3000704
A pénz arra való, hogy elköltsük	1	305	2,7114754	1,2494865
	2	359	2,7409471	1,0342029
	3	300	3,9233333	0,8640665
	Total	964	3,0995851	1,1955437
Pénzügyi helyzetem korlátoz abban, hogy a számomra fontos dolgokat tegyem	1	305	4,4491803	0,810016
	2	359	2,3760446	1,0031152
	3	300	3,8866667	0,9575377
	Total	964	3,5020747	1,2917969
Szokásos megélhetési kiadásaim miatt gyakran aggódom	1	305	4,1278689	0,9967267
	2	359	1,9693593	0,9194712
	3	300	3,3366667	1,1317797
	Total	964	3,0778008	1,3615263
Jelenleg túl sok az adósságom	1	305	2,357377	1,4464634
	2	359	1,2005571	0,5430102
	3	300	2,3733333	1,3113687
	Total	964	1,9315353	1,2733719
Elégedett vagyok jelenlegi pénzügyi helyzetemmel	1	305	1,4163934	0,7166214
	2	359	3,3398329	0,8757126
	3	300	2,3133333	1,1774734
	Total	964	2,4118257	1,2310896

Az OECD adatbázis alapján képzett három klaszter tartalmi elemei és jellemzői mentén lefedik a kilenc pénzügyi személyiségtípust (lásd 2. ábra). Az első klaszter az aggódó elégedetlenek klasztere, ahova a kispénzű beosztók, az érzékenyek és a gyűjtögetők tartoznak. A második klaszter, az elégedett tudatosak, magába foglalja a rend értéket teremt, a dolgozó és a tervező csoportokat. A harmadik klaszter, a közepesen aggódó megfontolatlanok klasztere, lefedi a pénznyelő, a nem tudja kézen tartani a pénzügyeit és az egyszer hopp, másszor kopp típusú egyéneket.

Összegzés és következtetések

Tanulmányunk célja két 2015-ben készült kutatás releváns részeinek összehasonlítása volt, amelyek fókuszában a pénzügyi attitűdök, a pénzügyi magatartás és ezáltal a pénzügyi személyiségtípusok állnak. A szakirodalmi előzményeket az 1970-es évektől kezdődően a kialakított skálák mentén vizsgáltuk. Ezeket az eredményeket mind a személyiségtípusokra vonatkozó kutatásunkban, mind az OECD kutatásban kisebb-nagyobb átfedésekkel felleltük. Az első kutatásban azonosított kilenc személyiségprofil megfeleltethető az OECD kutatás adatai alapján kialakított három klaszternek. Fő megállapításunk, hogy a tudatosság együtt jár a rend előtérbe helyezésével, a tervezéssel és dolgozósággal. Ez a csoport az, amely egyúttal elégedett is anyagi helyzetével. Az általunk vizsgált szakirodalomban is visszatérő elem az aggódás és az általános negatív érzelmek a pénzügyekkel kapcsolatban. A klaszterelemzés folyamán kialakított aggódó csoport az, amely általában kevés pénzzel rendelkezik, érzékeny és gyűjtöget, emellett úgy érzi, jól beosztja a pénzét, de elégedetlen anyagi helyzetével. Az elégedetlenség forrása valószínűleg a kevés jövedelem, és annak érzése, hogy hiába igyekszik, nem halad előre pénzügyeivel. A harmadik csoport, a megfontolatlanok, akik nem tudják kézen tartani pénzügyeiket, és sok haszontalan dologra költenek. Ez a csoport tulajdonképpen a megtakarítás-ideje (Yamauchi – Templer 1982) dimenzió ellentéte.

A pénzügyi személyiségtípusok kutatásában a rend értéket teremt faktor volt az, amelynél azt állapítottuk meg, hogy leginkább előrejelzője a pénzügyi tudatosságnak. Ez a párhuzam, amelyet jelen tanulmányban kiemeltünk, szintén alátámasztja korábbi megállapításunkat, hiszen ez a faktor éppen a tudatosság faktorról van leginkább összhangban.

A második klaszter, az elégedett tudatosak, magába foglalja a rend értéket teremt, a dolgozó és a tervező csoportokat. Pénzügyi személyiség szempontjából ezeket a dimenziókat értékeltük a legpozitívabban. Ennek a csoportnak a legnagyobb a jövedelme is. Érdekes további kutatási lehetőséget rejt magában annak vizsgálata, hogy a magas jövedelem eleve nagyobb tudatosságot hoz magával, és természetesen elégedettséget is, vagy éppen fordítva, a pozitív és tudatos hozzáállás eredményezi-e a jövőben a magas jövedelmet.

Jelen tanulmány egyfajta szintézisét adja két Magyarországon készült kutatásnak, valamint a szakirodalom egyes releváns részeinek. Továbbá hozzájárul a társas értelmzett pénzügyi kultúra kutatási eredményeihez, és ezáltal inputként szolgálhat további kutatásokhoz és a pénzügyi kultúra fejlesztését célul kitűző programok kidolgozásához.

Felhasznált irodalom

- Atkinson, Adele – Messy, Flore-Anne 2012 Measuring Financial Literacy: Results of the OECD / International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study, *OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions*, No. 15. Paris, OECD Publishing.
- Bauer András – Mitev Ariel Zoltán 2011 A kényszeres vásárlás pénzügyi attitűd és magatartási modellje. *Addiktológia – Addictologia Hungarica*, (10) 4:318-352.
- Bérés Dániel – Huzdik Katalin – Németh Erzsébet – Zsótér Boglárka 2015 *Pénzügyi személyiség. A magyar lakosság pénzügyi magatartása, szokásai és attitűdjei*. Kutatási jelentés. Budapest, Pénziránytű Alapítvány.
- Durvasula, Sirnivas – Lysonski, Steven 2010 Money, money, money – how do attitudes toward money impact vanity and materialism? – the case of young Chinese consumer. *Journal of Consumer Marketing*, 27. (2):169-179.
- Forman, Norman 1987 *Mind over money*. Toronto, Doubleday.
- Furnham, Adrian F. 1984 Many sides of the coin: The psychology of money usage. *Personality and Individual Differences*, 5. (5):501-509.
- Goldberg, Herb – Lewis, Robert T. 1978 *Money Madness: The Psychology of Saving, Spending, Loving and Hating Money*. New York, William Morrow and Co.

- Huzdik Katalin – Béres Dániel – Németh Erzsébet 2014 Pénzügyi kultúra versus kockázatvállalás empirikus vizsgálata a felsőoktatásban tanulóknál. *Pénzügyi Szemle*, 59. (4):476-488.
- Mellan, Olivia 1997 *Barátságban a pénzzel*. Budapest, Helikon Kiadó.
- Magyar Nemzeti Bank 2014 *Tudás és érték, a Magyar Nemzeti Bank társadalmi felelősségvállalási stratégiája*. Budapest, Magyar Nemzeti Bank, 2014. június, <http://www.mnb.hu/letoltes/mnb-tarsadalmi-spread-low-1.pdf>
- Németh Erzsébet – Béres Dániel – Huzdik Katalin – Zsótér Boglárka 2016 Pénzügyi személyiség-típusok Magyarországon kutatási módszerek és primer eredmények. *Hitelintézeti Szemle*, 15. (2):153-172.
- Sajtos László – Mitev Ariel 2007 *SPSS kutatási és adatelemzési kézikönyv*. Budapest, Alinea Kiadó.
- Tang, Thomas Li-Ping – Kim, Jwa K. 1999 The Meaning of Money among Mental Health Workers: The Endorsement of Money Ethic as Related to Organizational Citizenship Behavior, Job Satisfaction, and Commitment. *Public Personnel Management*, 28. (1):15-26.
- Tang, Sophie – Hall, Vernon C. 1995 Even with problems, meta-analysis contributes. *Applied Cognitive Psychology*, 9. (5):405-409.
- Tang, Thomas Li-Ping 1992 The Meaning of Money Revisited. *Journal of Organizational Behavior*, 13. (2):197-202.
- Tang, Thomas Li-Ping 1993 The Meaning of Money: Extension and Explanation of the Money Ethic Scale in a Sample of University Students in Taiwan. *Journal of Organizational Behavior*, 14. (1):93-99.
- Valence, Gilles – d'Astous, Alain – Fortier, Louis 1988 Compulsive Buying: Concept and Measurement. *Journal of Consumer Policy*, 11. 4:419-433.
- Yamauchi, Kent T. – Templer, Donald J. 1982 The Development of a Money Attitude Scale. *Journal of Personality Assessment*, 46. (5):522-528.
- Zimbardo, Philip G. – Boyd, John N. 2012 Putting Time in Perspective: A Valid, Reliable Individual-Differences Metric. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77. (6):1271-88.